

# ERP Sistemi Modüler Yapı SaaS Satış Modeli Esnetilebilir Mimari

- \* ERP (Enterprise Resource Planning - Kurumsal Kaynak Planlaması)
- \* SaaS (Software as a Service - Hizmet Olarak Altyapı)



# Misyonumuz ve Vizyonumuz

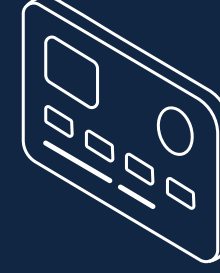
## Misyon

İmalat ve e-ticaret sektörlerinde yenilikçi ve ölçeklenebilir yazılım çözümleri sunarak, işletmelerin iş süreçlerini optimize etmek ve büyümelerine katkı sağlamak. Teknolojiyle müşteri memnuniyetini artırırken, sektörel ihtiyaçlara hızlı ve etkili çözümler üretmek.

## Vizyon

ERP ve entegrasyon sistemlerinde lider bir yazılım sağlayıcısı olarak, yurt içi ve yurt dışı pazarlarda sürdürülebilir büyümeyi hedeflemek. Yenilikçi teknolojilerle işletmelere değer katarken, global çapta tercih edilen bir SaaS platformu olmak.

# Hedeflerimiz



**1. Hedef**  
Ürünleştirme



**2. Hedef**  
Ürünleştirme sonrası 1 yıllık pazar



**3. Hedef**  
Markalaşma ve Avrupa pazarı

# Pazarımız

Öngörülen Pazar (2029) :

**217.61 Milyon \$**

Erişilebilir Mevcut Pazar (EMP):

**155.14 Milyon \$**

Erişilebilir Bulunabilir Pazar (EBP):

**3.66 Milyon \$**

2032 ERP Hedeflenen Global Pazar:

**238.79 Milyar \$**

217.61 Milyon \$

78.004 Firma

155.14 Milyon \$

58.276 Firma

3.66 Milyon \$

500+ Firma  
2 Yıl

# Geliştirme ve Pazar Süreçleri

2025

1. Çeyrek

2. Çeyrek

- 1. Çeyrekte ürün geliştirme ve gereksinimlerini düzenleme.
- 2. Çeyrekte Beta ürün olarak belli firmalara sunma ve süreç içerisinde geliştirme.

2025

2. Yarı

- Ürünleştirme sonrası Beta kullanıcısı firmalar dahil kullanıma alma ve pazarlama.
- Ürün için ek modüllerin geliştirilmesi.
- Müşteri isteklerinin karşılanması.

2026

1. Yarı

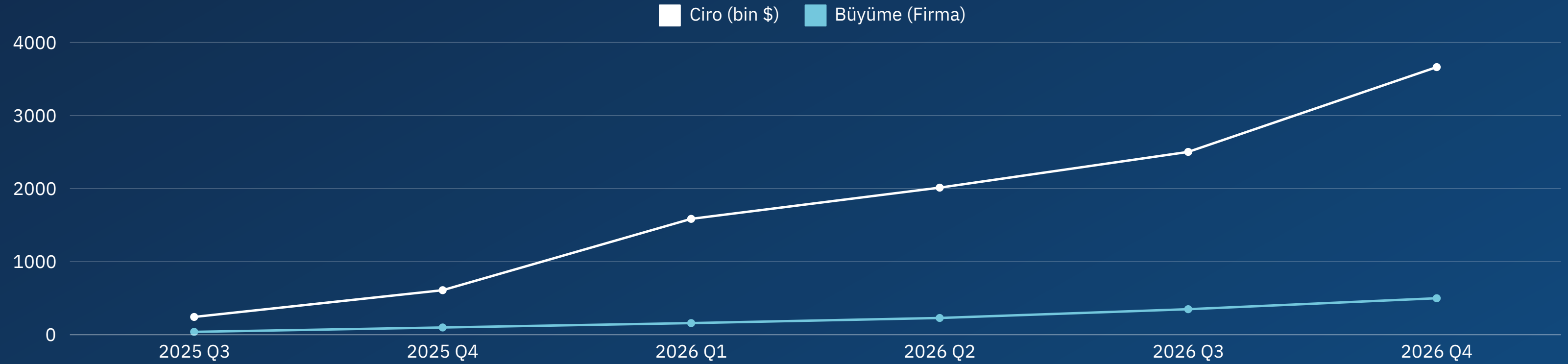
- Ek modüllerin arttırılması ve satış segmentlerinin çoğaltılması.
- Pazarlama için araçların attırılması. Sosyal medya etkileşimleri için altyapıların oluşturulması.

2026

2. Yarı

- Ürünün çok dilli hale getirilmiş ve yurtdışı pazarına hazır hale getirilmesi.
- İnegöl'de mobilya sektöründen edinilen bilgiler ve geliştirilmiş modüller ile İtalya pazarına açılma ve müşteri kazanma çalışmaları.

# Büyüme Potansiyelimiz



6 Çeyreklik Gelir:

**3.66 Milyon \$**

6 Çeyreklik Ortalama  
Gelir/Müşteri Oranı:

**6.104 \$**

6 Çeyreklik Büyüme:

**%800**



# Sunduğumuz Hizmetler

- İş takip sistemi
- Ürün yönetimi
- Stok/Depolama yönetimi
- Sipariş ve üretim yönetimi
- Cari işlemler yönetimi

# Finansal Rehberlik

*\*Dolar miktarı bin cinsindendir*

**Mali Yıl '25**

**Mali Yıl '26**

**Yıllık değişim**

**Gelir**

**610.000\$**

**3.052.000\$**

**+400%**

**Giderler**

**437.640\$**

**1.324.848\$**

**+203%**

**Kâr**

**172.360\$**

**1.727.152\$**

**+902%**

**Hisse**

**1.000.000**



# Hedeflenen Yatırım Süreçleri



